



TechSales Inc.

citi

ESTRATÉGIAS PARA O AUMENTO DE VENDAS E RECEITA DA TECHSALES INC.

PTA Citi

Data: 15/06/2024



CENÁRIO DA EMPRESA

A TechSales Inc. é uma empresa de tecnologia que busca otimizar suas vendas e logística por meio de uma Análise Exploratória de Dados (EDA).

Essa EDA foi conduzida com o objetivo de identificar insights cruciais e desenvolver recomendações estratégicas. Essas ações visam aumentar a receita e melhorar o desempenho dos nossos produtos, garantindo um crescimento sustentável e eficiente para a empresa.

ESTRATÉGIA

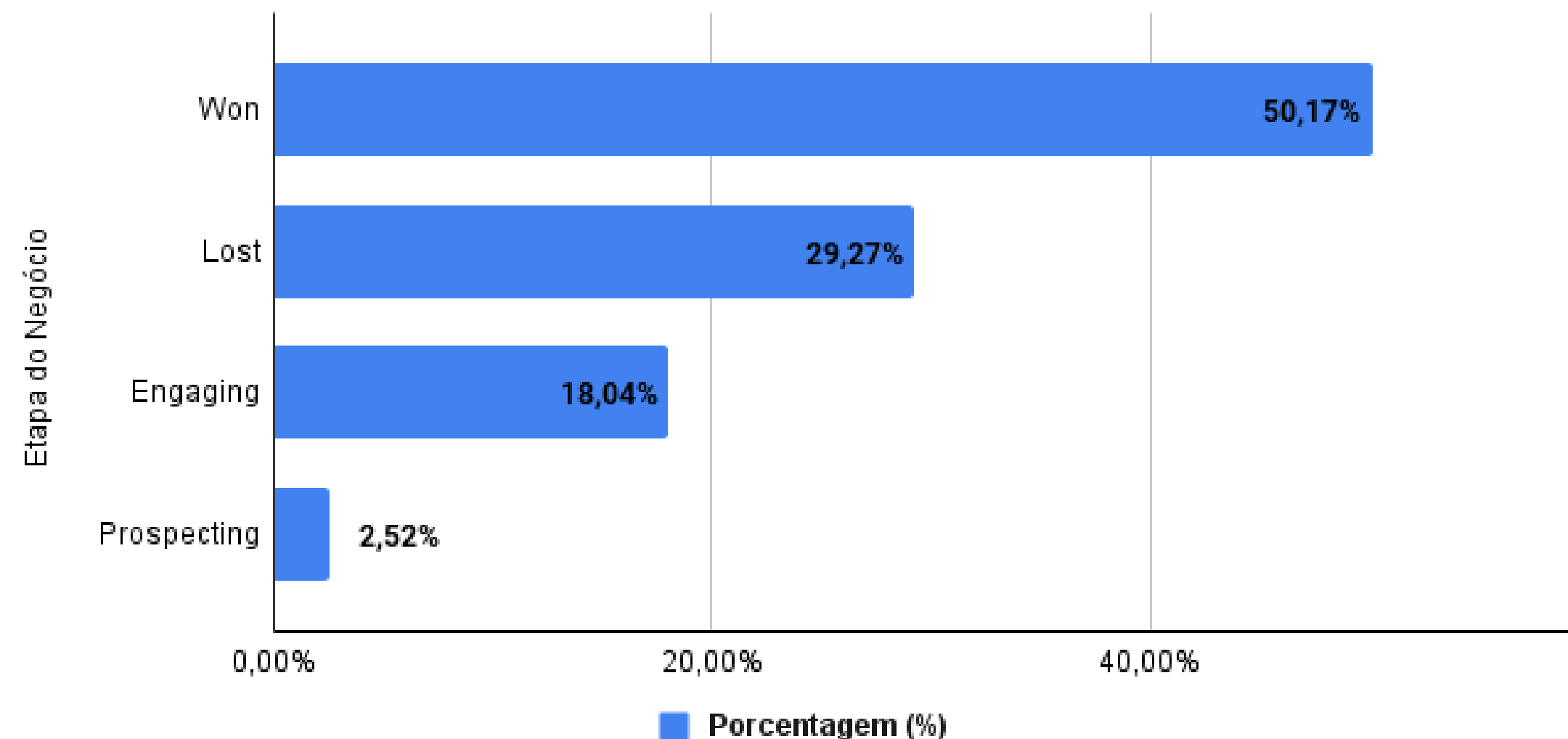
O objetivo dessa análise é aumentar as vendas e a receita da TechSales, focando em estratégias que mantenham e aprimorem os pontos fortes existentes, reduzam o número de negócios não concluídos e convertam mais prospecções em vendas efetivas.

Para alcançar esses objetivos, serão analisadas as principais características dos nossos produtos e equipes de vendas, traçando perfis ideais de clientes e empresas para concentrar os esforços de prospecção e atendimento de demandas. Ao implementar essas estratégias, espera-se garantir um crescimento sustentável e significativo para a TechSales, posicionando a empresa de maneira competitiva e eficaz no mercado.

MÉTRICAS GERAIS



Estágios de Negociação da Empresa



Com base na análise dos dados dos estágios de negociação, temos as seguintes porcentagens:

- Won (Concluídos): 50.17%
- Lost (Perdidos): 29.27%
- Engaging (Engajamento): 18.04%
- Prospecting (Prospecção): 2.52%

PRINCIPAIS ÁREAS DE ANÁLISE

- **Produtos**
- **Equipe de vendas**
- **Características dos clientes**

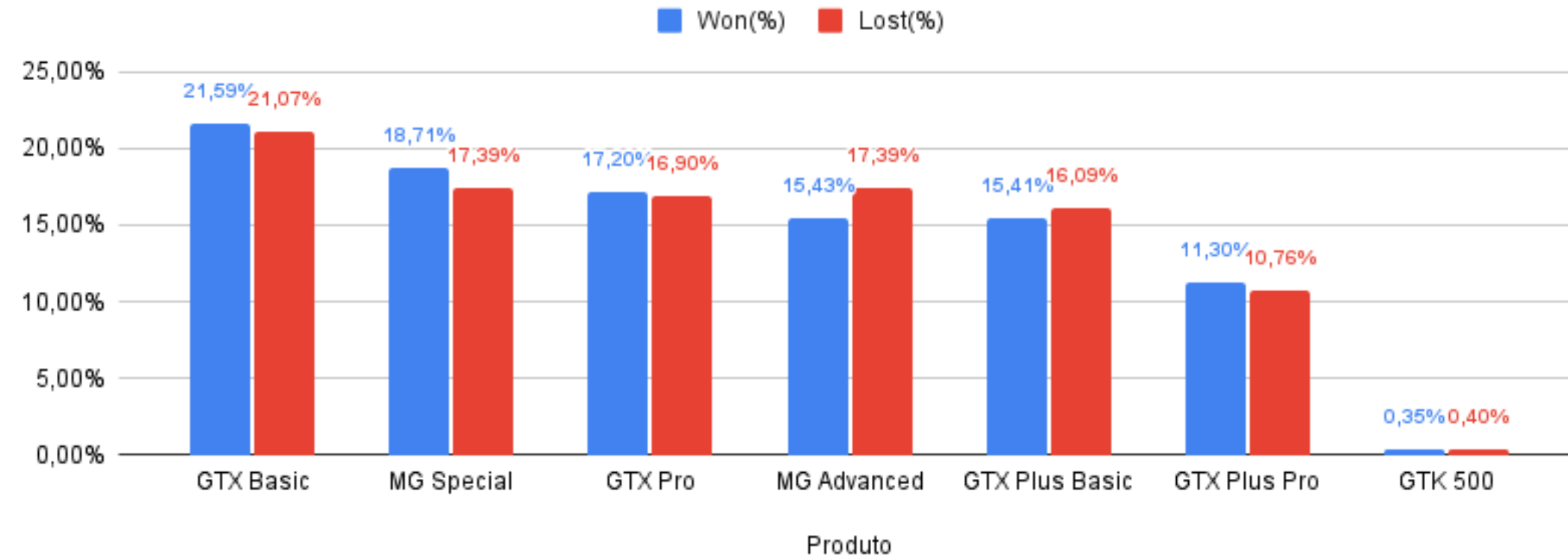
A análise desses pontos é fundamental para desenvolver estratégias que aumentem a eficácia das nossas operações e impulsionem o crescimento sustentável da TechSales Inc. Ao implementar as recomendações as seguir, espera-se otimizar o desempenho e maximizar a receita da empresa.



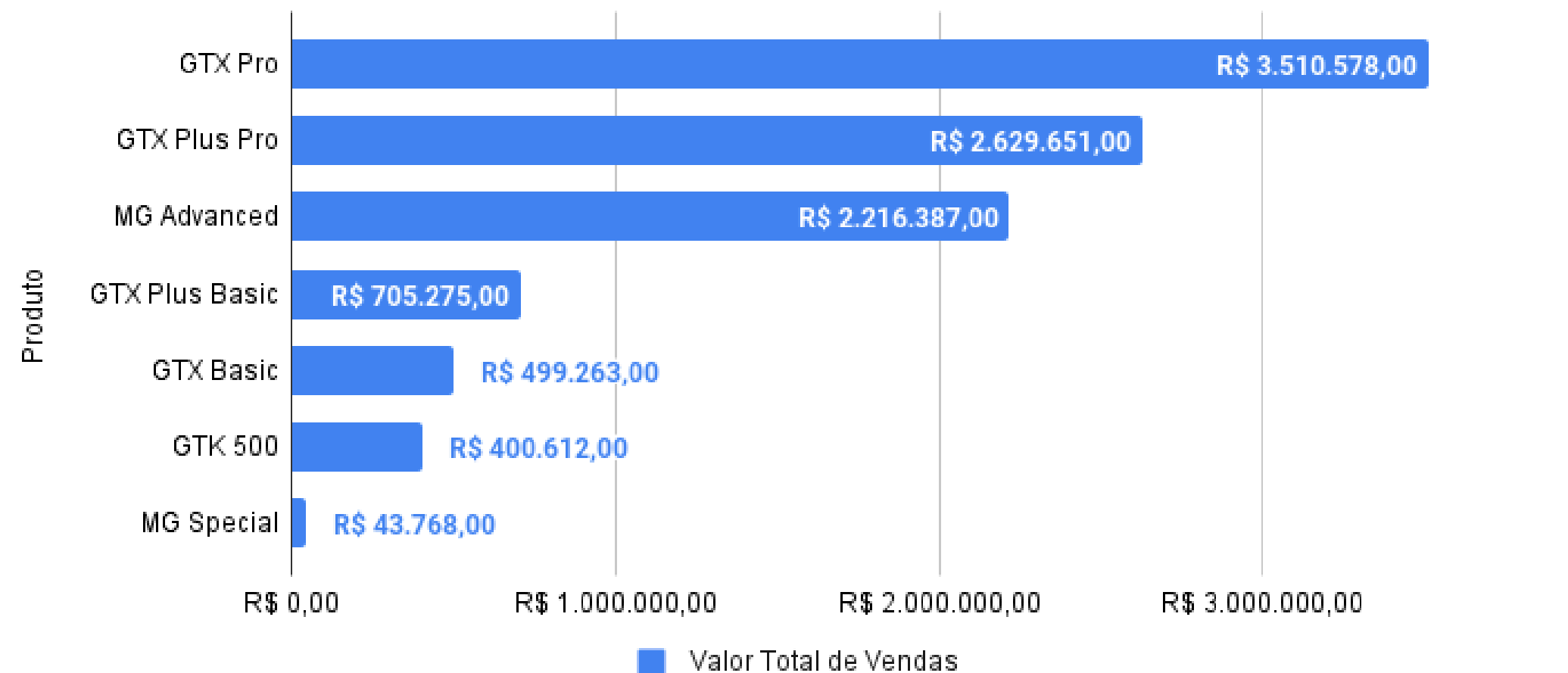
CARACTERÍSTICAS DOS PRODUTOS



Oportunidades ganhas e perdas por produtos



Valor Total de Vendas por Produto





RECOMENDAÇÕES

Insight: Produtos GTX Basic, MG Special, GTX Pro e GTX Plus Pro

- **Proposta Recomendada:** Focar nos produtos com maior taxa de conclusão de vendas.
- **Ação:** Analisar detalhadamente os produtos para identificar os fatores de sucesso, incluindo estratégias de marketing, canais de vendas e feedbacks positivos dos clientes.

Insight: Disponibilidade dos Produtos GTX Pro, GTX Plus Pro, e MG Advanced

- **Proposta Recomendada:** Garantir a disponibilidade constante dos principais produtos.
- **Ação:** Otimizar a logística e gestão de inventário, colaborando com a equipe de supply chain.

RECOMENDAÇÕES DETALHADAS



Insight: Produtos GTX Basic, MG Special, GTX Pro e GTX Plus Pro

Proposta Recomendada: Focar nos produtos com maior taxa de conclusão de vendas.

- **Ação:** Analisar detalhadamente os produtos para identificar os fatores de sucesso, incluindo estratégias de marketing, canais de vendas e feedbacks positivos dos clientes.
- **Estratégia:** Replicar as estratégias de sucesso nos produtos com desempenho inferior e coletar feedback contínuo dos clientes para aprimorar e manter a competitividade, resultando em aumento de vendas e receita.

Insight: Disponibilidade dos Produtos GTX Pro, GTX Plus Pro, e MG Advanced

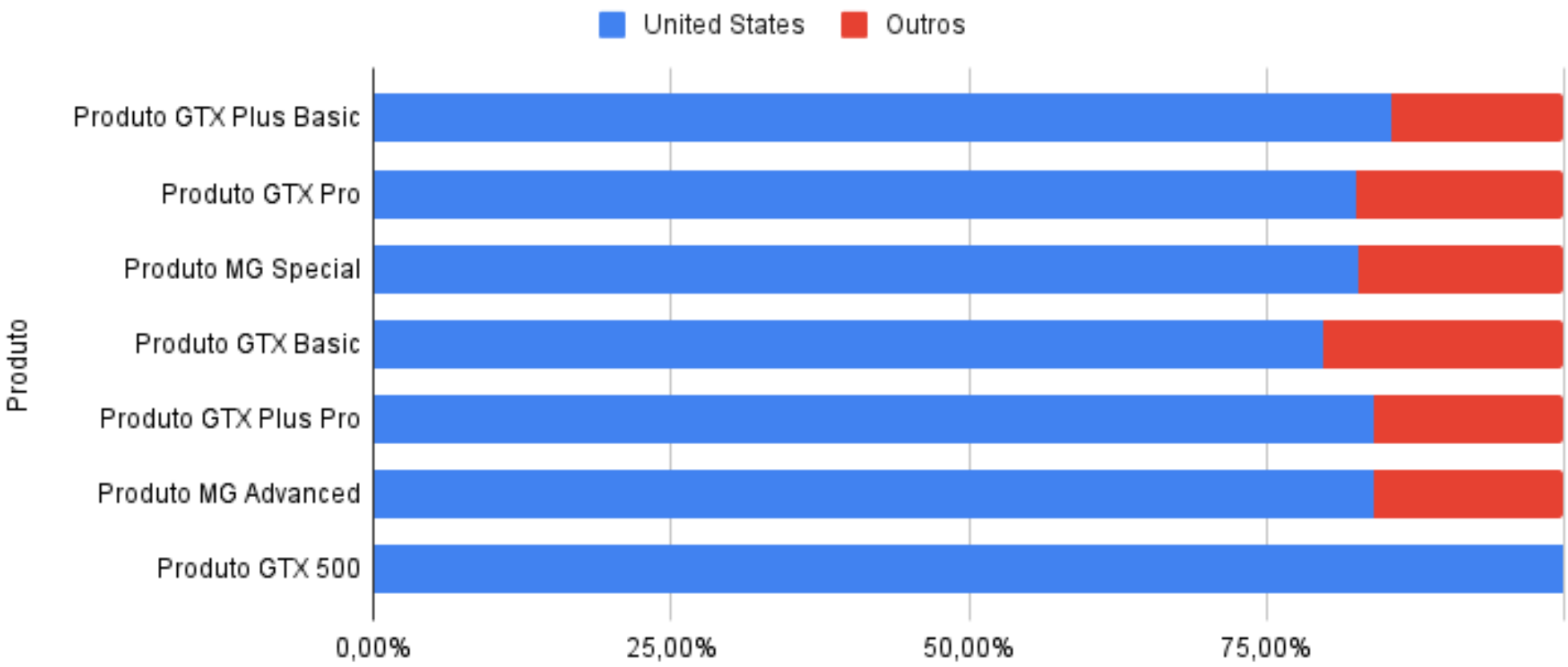
Proposta Recomendada: Garantir a disponibilidade constante dos principais produtos.

- **Ação:** Otimizar a logística e gestão de inventário, colaborando com a equipe de supply chain.
- **Estratégia:** Implementar modelos avançados de previsão de demanda e estabelecer parcerias estratégicas com fornecedores para evitar rupturas de estoque, sustentando o crescimento das vendas e maximizando a receita.

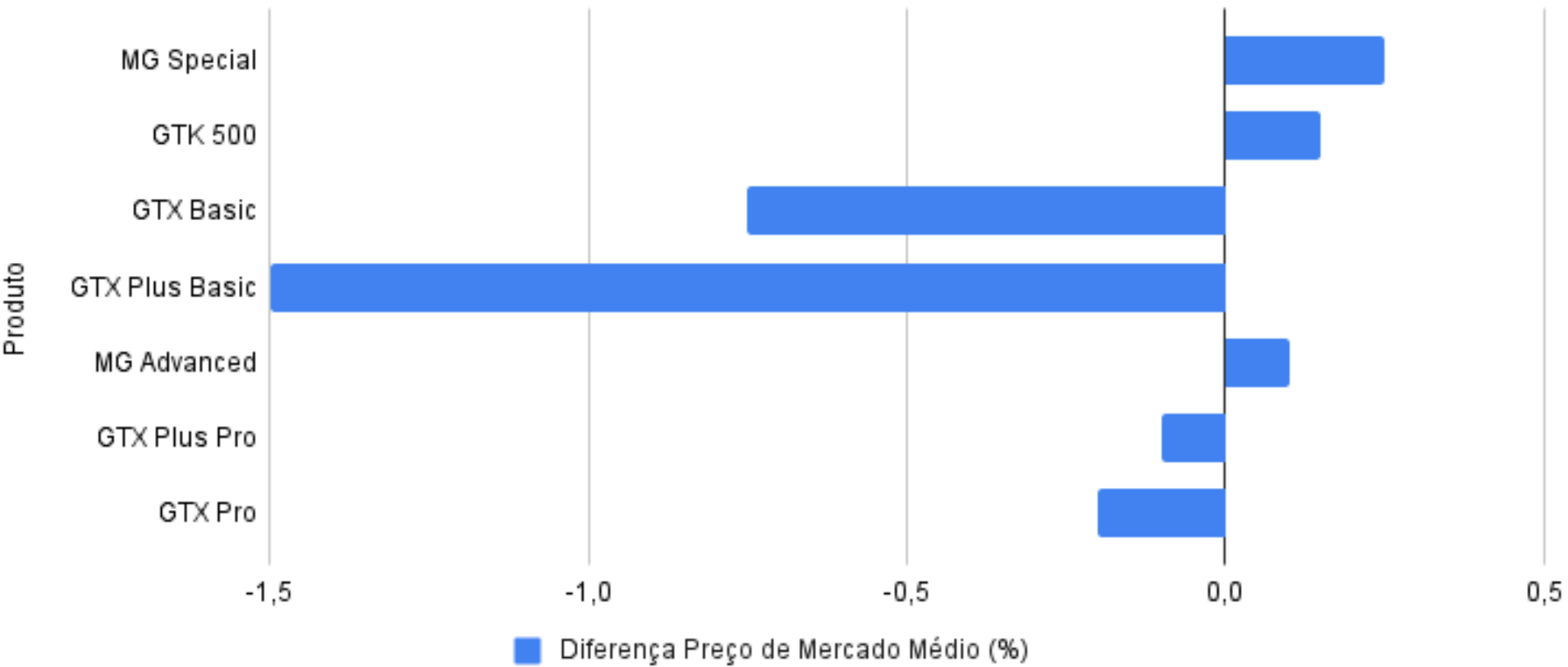
CARACTERÍSTICAS DOS PRODUTOS



Distribuição dos produtos nos EUA e fora dos EUA



Diferença Preço de Mercado Médio (%) por Produto





RECOMENDAÇÕES

Insight: Produtos para Fora dos EUA

- **Proposta Recomendada:** Direcionar a prospecção e marketing conforme o histórico de vendas internacionais.
- **Ação:** Analisar produtos com maior aceitação e vendas em mercados internacionais, coletando dados de vendas por país e entendendo preferências regionais.

insight: Atenção aos Produtos com Prejuízo (GTX Plus Basic e GTX Basic)

- **Proposta Recomendada:** Revisar estratégias de precificação e marketing para produtos com lucro negativo.
- **Ação:** Anallsar as causas do lucro negativo nos produtos GTX Plus Basic e GTX Basic, incluindo custos de produção, aceitação no mercado, posicionamento e problemas de distribuição.

RECOMENDAÇÕES DETALHADAS



Insight: Produtos para Fora dos EUA

Proposta Recomendada: Direcionar a prospecção e marketing conforme o histórico de vendas internacionais.

- **Ação:** Analisar produtos com maior aceitação e vendas em mercados internacionais, coletando dados de vendas por país e entendendo preferências regionais.
- **Estratégia:** Desenvolver campanhas específicas para cada país, adaptando as mensagens de marketing às particularidades culturais e econômicas. Investir em marketing digital, parcerias locais e feiras internacionais para aumentar a visibilidade e demanda pelos produtos fora dos EUA.

Insight: Atenção aos Produtos com Prejuízo (GTX Plus Basic e GTX Basic)

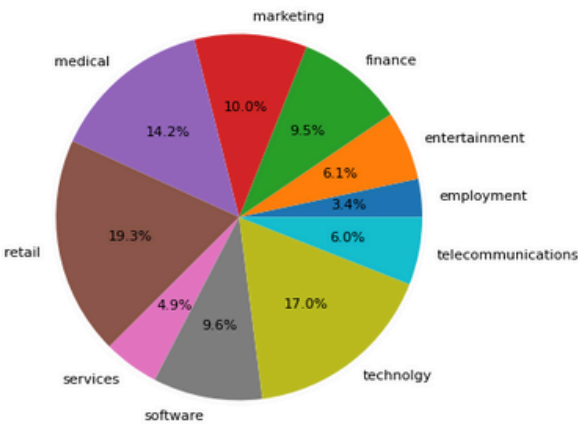
Proposta Recomendada: Revisar estratégias de precificação e marketing para produtos com lucro negativo.

- **Ação:** Analisar as causas do lucro negativo nos produtos GTX Plus Basic e GTX Basic, incluindo custos de produção, aceitação no mercado, posicionamento e problemas de distribuição.
- **Estratégia:** Ajustar as estratégias de precificação para garantir competitividade sem comprometer a margem de lucro. Desenvolver campanhas de marketing que destacam os benefícios e características únicas desses produtos, transformando-os em fontes de receita positiva.

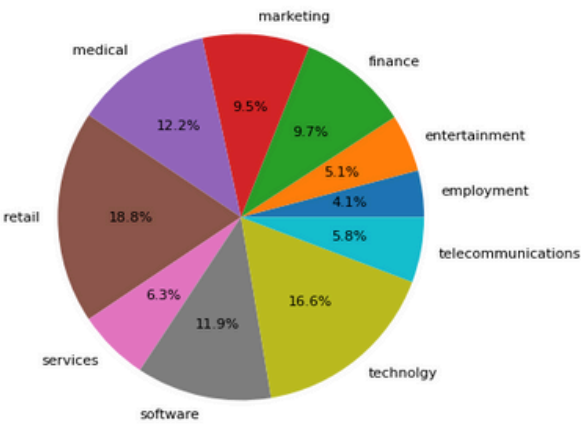
CARACTERÍSTICAS DOS PRODUTOS



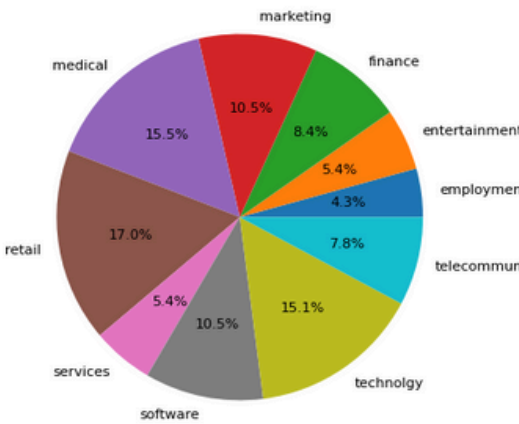
Distribuição de Vendas por Setor para o Produto GTX Plus Basic



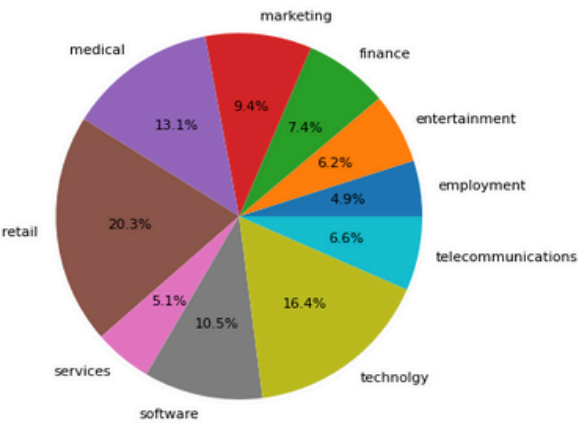
Distribuição de Vendas por Setor para o Produto GTX Pro



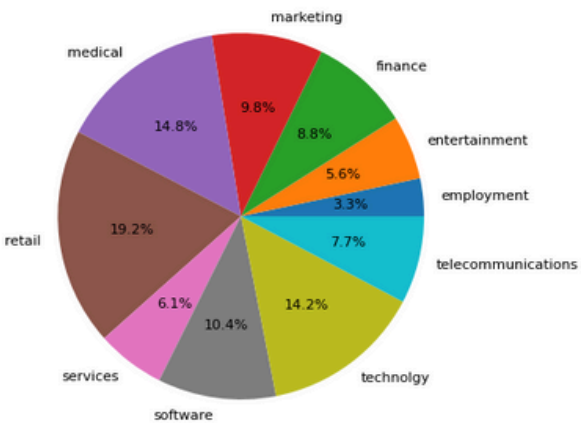
Distribuição de Vendas por Setor para o Produto MG Spe



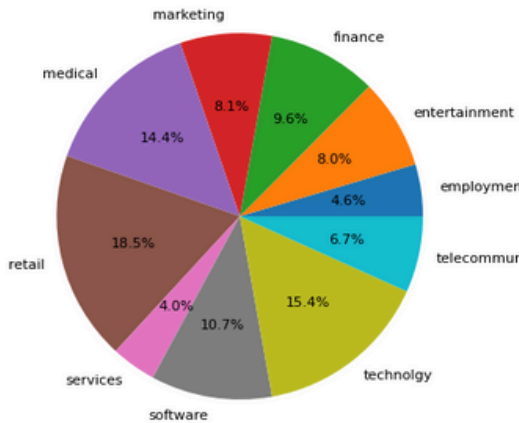
Distribuição de Vendas por Setor para o Produto GTX Basic



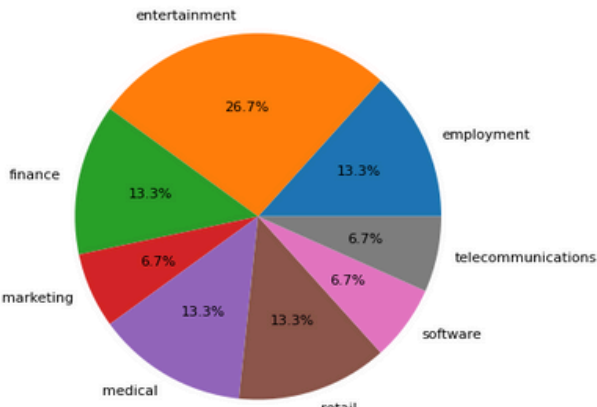
Distribuição de Vendas por Setor para o Produto GTX Plus Pro



Distribuição de Vendas por Setor para o Produto MG Advai



Distribuição de Vendas por Setor para o Produto GTK 500





RECOMENDAÇÕES

Insight: Produtos nos Setores

- **Proposta Recomendada:** Direcionar a prospecção de forma direcionada para os produtos mais assertivos em cada setor.
- **Ação:** Identificar e mapear os setores nos quais cada tipo de produto tem melhor desempenho de vendas. Isso pode ser feito através da análise de dados históricos de vendas, feedbacks de clientes e tendências de mercado específicas para cada setor.

RECOMENDAÇÕES DETALHADAS



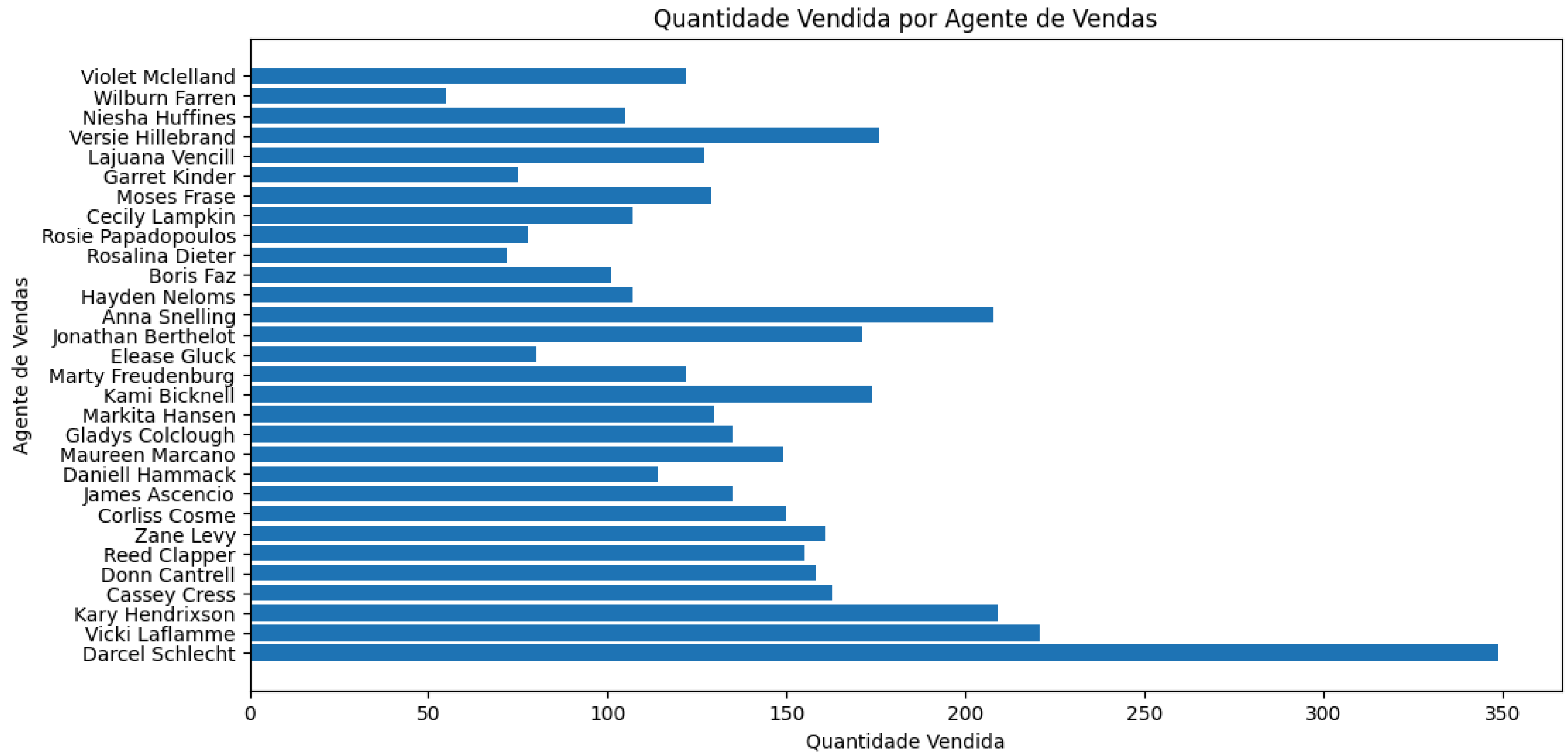
Insight: Produtos nos Setores

Proposta Recomendada: Direcionar a prospecção de forma direcionada para os produtos mais assertivos em cada setor.

Ação: Identificar e mapear os setores nos quais cada tipo de produto tem melhor desempenho de vendas. Isso pode ser feito através da análise de dados históricos de vendas, feedbacks de clientes e tendências de mercado específicas para cada setor.

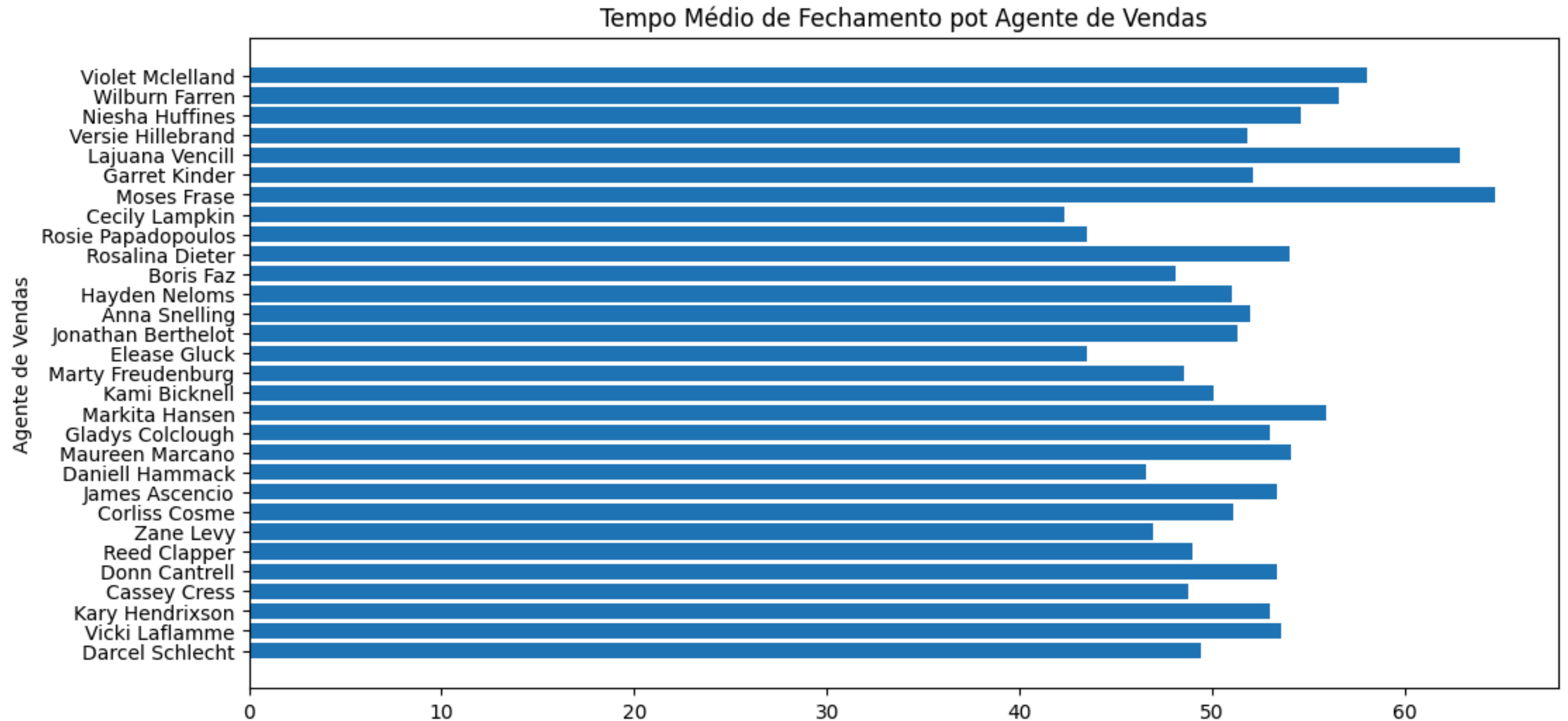
Estratégia: Alinhar a prospecção de vendas de forma a focar nos setores onde os produtos são mais assertivos, personalizando as abordagens de vendas para cada tipo de empresa. Desenvolver materiais de vendas e campanhas de marketing que destacam como os produtos atendem às necessidades específicas de cada setor, proporcionando soluções eficazes e aumentando as chances de conversão. Essa abordagem direcionada pode resultar em um aumento significativo nas vendas e na penetração de mercado.

CARACTERÍSTICAS DO TIME DE VENDAS



CARACTERÍSTICAS DO TIME DE VENDAS

cit





RECOMENDAÇÕES

Insight: Equipes de bom desempenho

- **Proposta Recomendada:** Replicar estratégias das equipes de maior desempenho.
- **Ação:** Analisar as práticas de boas equipes, como a do gerente de Rocco Neubert (que apresenta uma boa quantidade de vendas, um valor total de vendas elevado , o menor tempo médio de fechamento e os maiores indicadores de proporção de ganhos e diferença de preço de mercado.), documentando processos eficazes e organizando sessões de compartilhamento de conhecimento.

Manager	Quantidade Vendida	Valor Total de Vendas ▼	Tempo Médio de Fechamento (dias)	Diferença Preço de Mercado por Produto	Proporção de Ganhos (%)
Melvin Marxen	882	R\$ 2.251.930,00	50.83	R\$ 3,66	50,80%
Summer Sewald	828	R\$ 1.964.750,00	51.45	-R\$ 14,57	48,80%
Rocco Neubert	691	R\$ 1.960.545,00	49.40	R\$ 5,66	52,20%
Celia Rouche	610	R\$ 1.603.897,00	52.36	-R\$ 5,26	47,30%
Cara Losch	480	R\$ 1.130.049,00	52.41	-R\$ 1,43	49,90%
Dustin Brinkmann	747	R\$ 1.094.363,00	54.60	-R\$ 12,22	51,90%

RECOMENDAÇÕES DETALHADAS



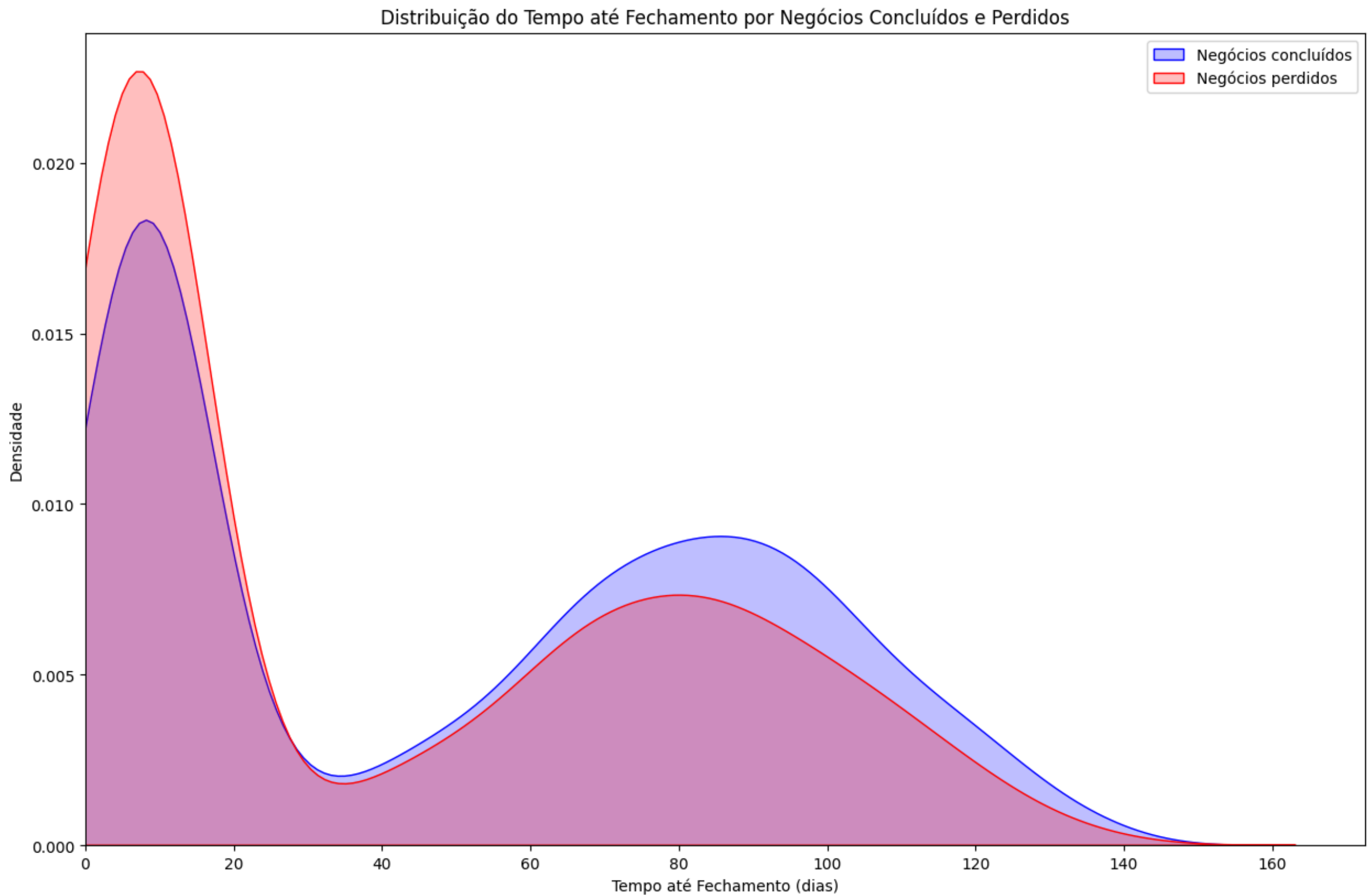
Insight: Equipes de bom desempenho

Proposta Recomendada: Replicar estratégias das equipes de maior desempenho.

- **Ação:** Analisar as práticas de boas equipes, como a do gerente de Rocco Neubert (que apresenta uma boa quantidade de vendas, um valor total de vendas elevado , o menor tempo médio de fechamento e os maiores indicadores de proporção de ganhos e diferença de preço de mercado.), documentando processos eficazes e organizando sessões de compartilhamento de conhecimento.
- **Estratégia:** Estabelecer programas de mentoria formal, onde membros da equipe de Rocco Neubert orientem outras equipes. Implementar um sistema de bonificação e reconhecimento público, além de oferecer oportunidades de desenvolvimento profissional contínuo. Essas iniciativas podem melhorar o desempenho geral das equipes de vendas, aumentando a motivação, produtividade e, conseqüentemente, as vendas e a receita.

Manager	Quantidade Vendida	Valor Total de Vendas ▼	Tempo Médio de Fechamento (dias)	Diferença Preço de Mercado por Produto	Proporção de Ganhos (%)
Melvin Marxen	882	R\$ 2.251.930,00	50.83	R\$ 3,66	50,80%
Summer Sewald	828	R\$ 1.964.750,00	51.45	-R\$ 14,57	48,80%
Rocco Neubert	691	R\$ 1.960.545,00	49.40	R\$ 5,66	52,20%
Celia Rouche	610	R\$ 1.603.897,00	52.36	-R\$ 5,26	47,30%
Cara Losch	480	R\$ 1.130.049,00	52.41	-R\$ 1,43	49,90%
Dustin Brinkmann	747	R\$ 1.094.363,00	54.60	-R\$ 12,22	51,90%

CARACTERÍSTICAS DO TIME DE VENDAS





RECOMENDAÇÕES

Insight: Tempo Médio de Venda em no máximo 80 Dias

- **Proposta Recomendada:** Incentivar negociações entre um 60 e 80 dias, evitando desistências rápidas (até os 20 primeiros dias) e acelerando negociações que estejam passando de 80 dias.
- **Ação:** Estabelecer metas e KPIs específicos para negociações que ocorram dentro do intervalo de 60 a 80 dias. Monitorar continuamente o progresso das negociações e ajustar as estratégias com base em dados históricos e resultados obtidos.

RECOMENDAÇÕES DETALHADAS

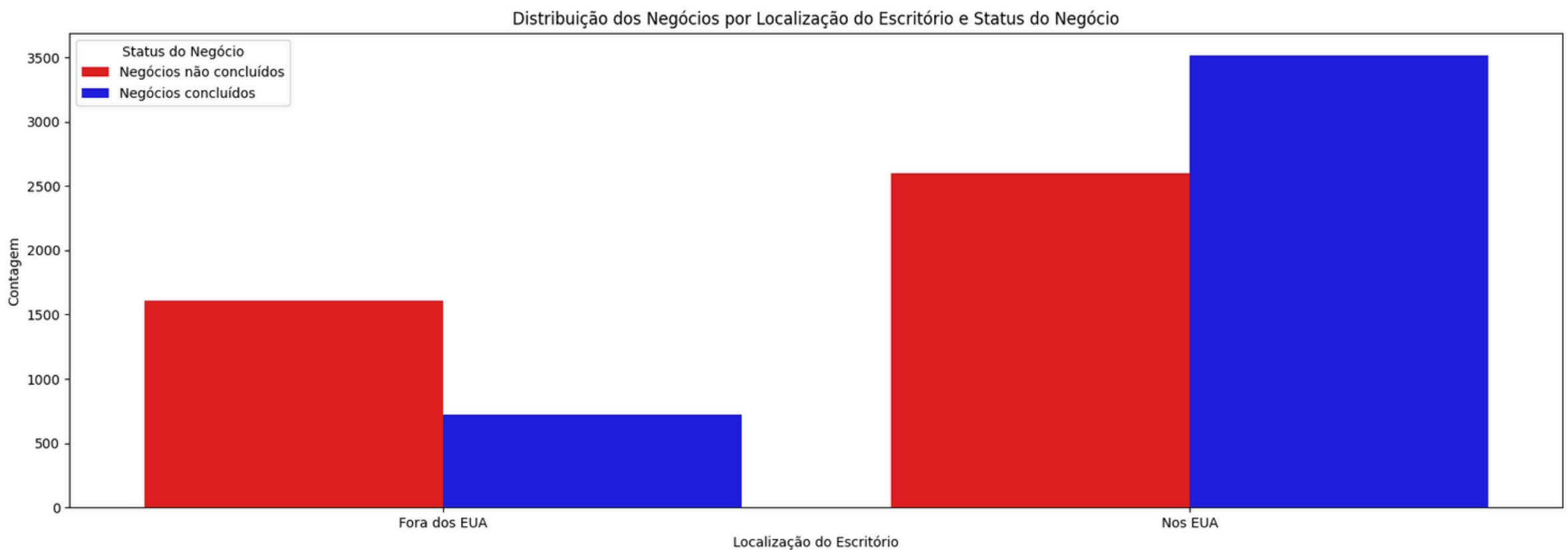
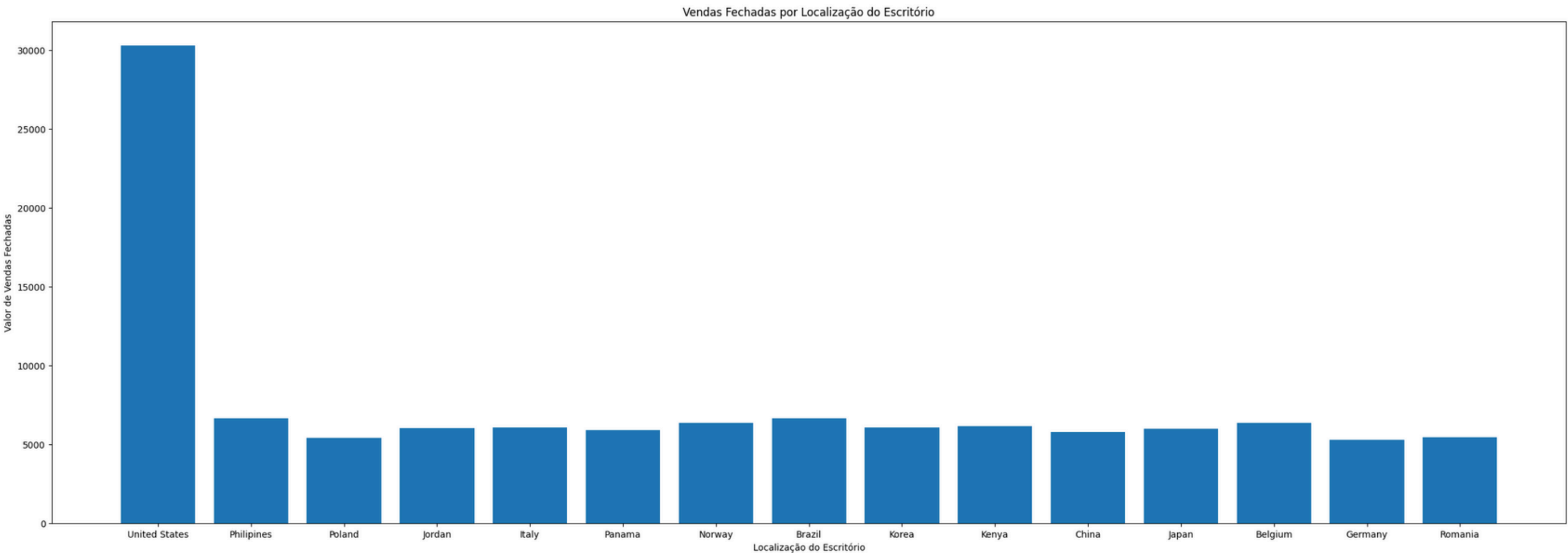


Insight: Tempo Médio de Venda em no máximo 80 Dias

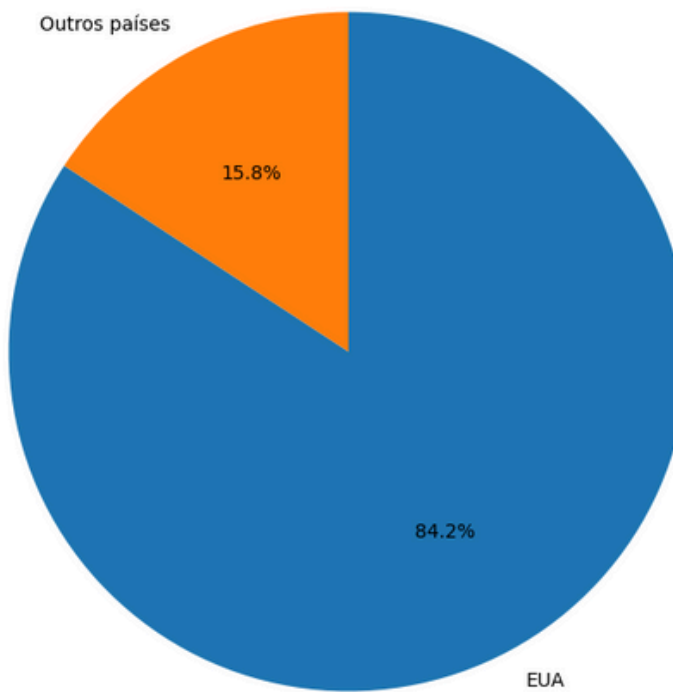
Proposta Recomendada: Incentivar negociações entre um 60 e 80 dias, evitando desistências rápidas (até os 20 primeiros dias) e acelerando negociações que estejam passando de 80 dias.

- **Ação: Estabelecer metas e KPIs específicos para negociações que ocorram dentro do intervalo de 60 a 80 dias. Monitorar continuamente o progresso das negociações e ajustar as estratégias com base em dados históricos e resultados obtidos.**
- **Estratégia: Realizar workshops focados em técnicas de fechamento rápido, oferecendo feedback contínuo e acesso a recursos educativos para melhorar as habilidades da equipe de vendas. Implementar plataformas de comunicação integradas e usar ferramentas de automação para follow-ups, além de criar painéis de controle em tempo real para monitorar o andamento das negociações. Essas ações combinadas podem aumentar a eficiência das negociações e reduzir o tempo médio de venda, resultando em um aumento nas vendas e na receita da empresa.**

CARACTERÍSTICAS DOS CLIENTES



Distribuição de Vendas Fechadas: EUA vs Outros países





RECOMENDAÇÕES

Insight: Localização Geográfica (EUA e Internacional)

- **Proposta Recomendada:** Expandir a presença internacional e superar as barreiras que dificultam o desempenho externo.
- **Ação:** Realizar uma análise detalhada para identificar as causas da concentração de vendas no mercado interno e os principais obstáculos que impedem o sucesso em mercados internacionais. Identificar mercados internacionais com maior potencial de crescimento.

RECOMENDAÇÕES DETALHADAS



Insight: Localização Geográfica (EUA e Internacional)

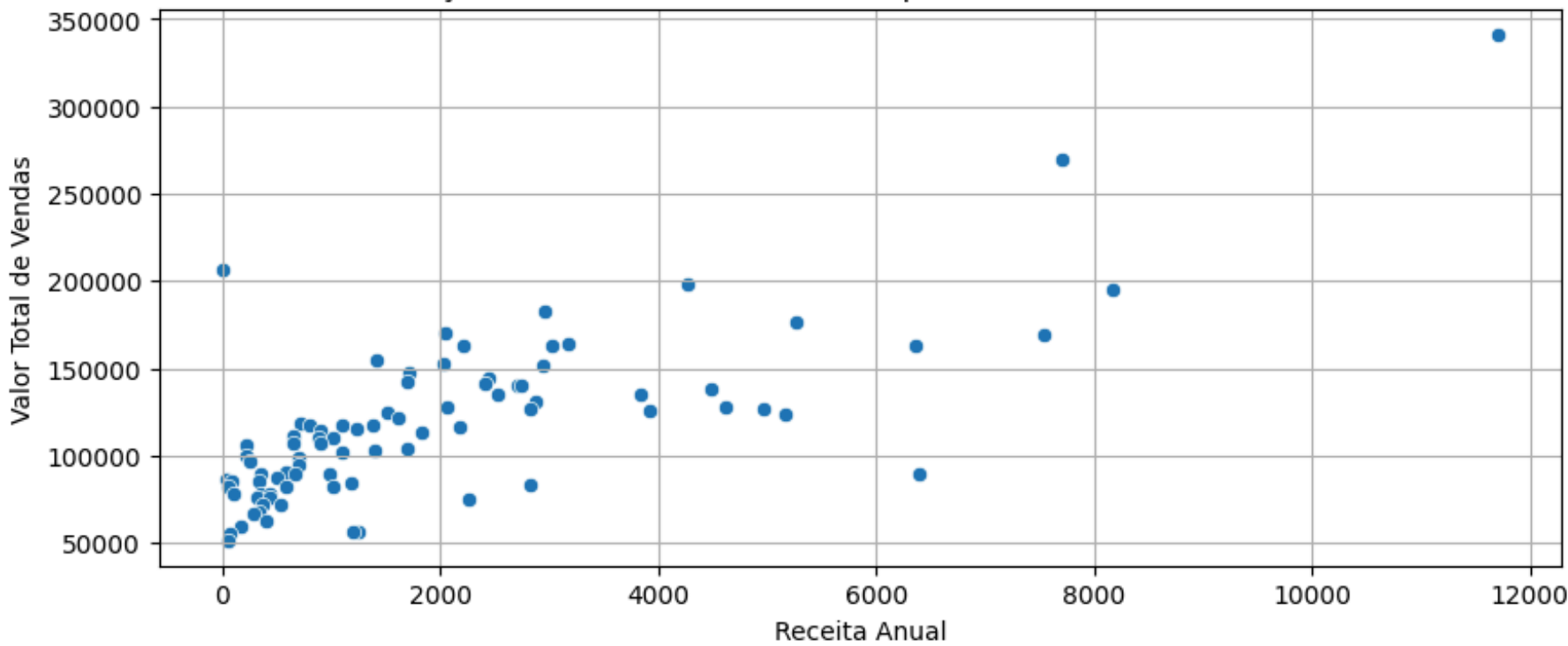
Proposta Recomendada: Expandir a presença internacional e superar as barreiras que dificultam o desempenho externo.

- **Ação:** Realizar uma análise detalhada para identificar as causas da concentração de vendas no mercado interno e os principais obstáculos que impedem o sucesso em mercados internacionais. Identificar mercados internacionais com maior potencial de crescimento.
- **Estratégia:** Desenvolver estratégias de marketing e vendas específicas para cada mercado-alvo, considerando as particularidades culturais e econômicas de cada região. Estabelecer escritórios de vendas ou parcerias com distribuidores locais para aumentar a presença e a eficácia no mercado internacional. Essas ações ajudarão a expandir a presença da empresa globalmente, aumentando a receita através da penetração em novos mercados.

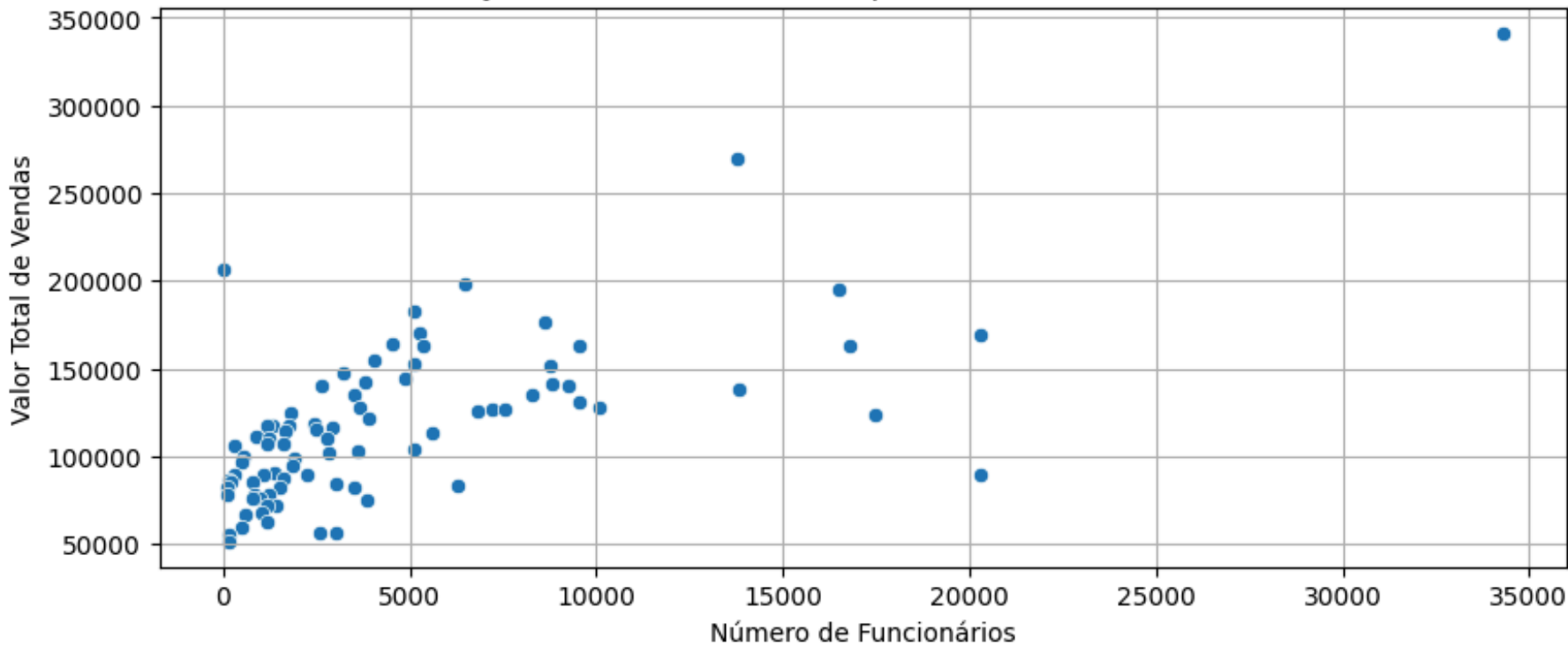
CARACTERÍSTICAS DOS CLIENTES



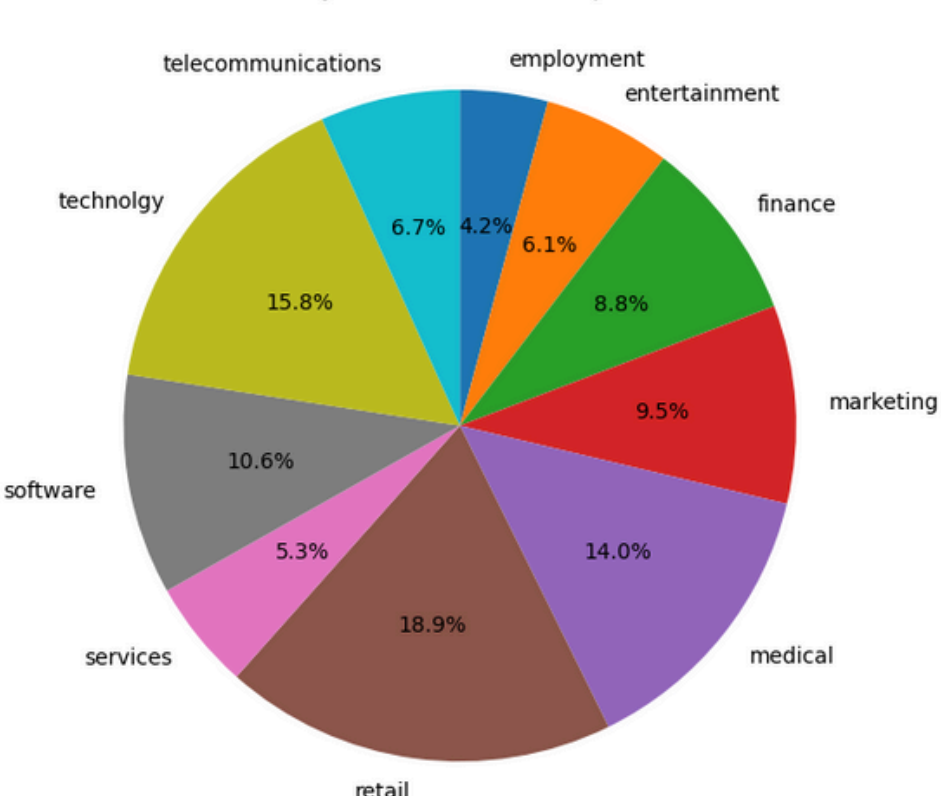
Relação entre Receita Anual da Empresa e Valor Total de Vendas



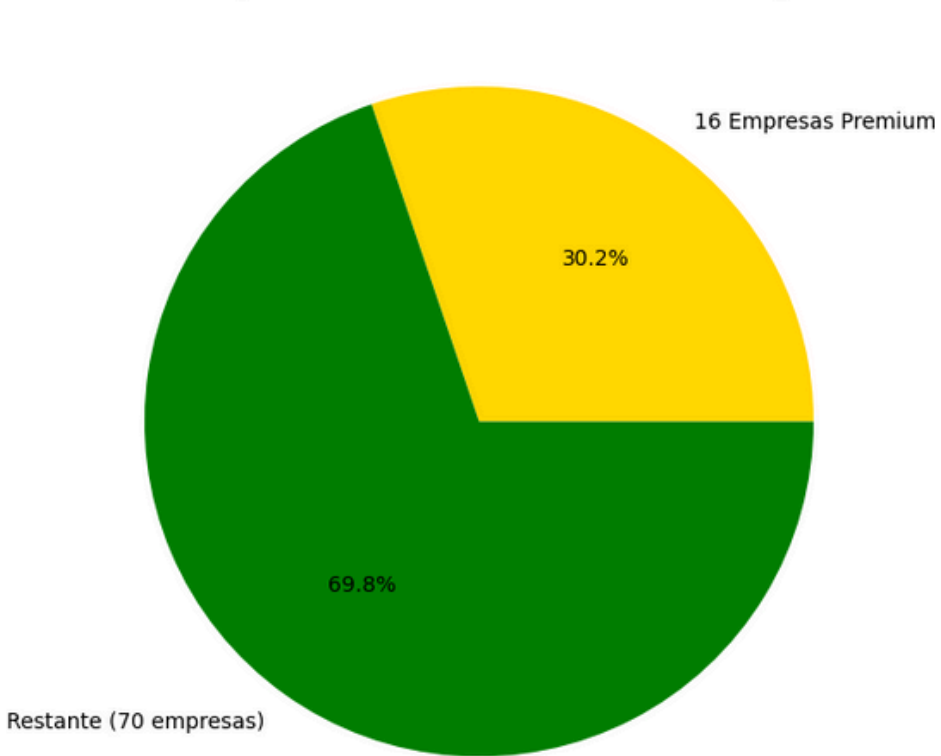
Relação entre Tamanho da Empresa e Valor Total de Vendas



Distribuição Geral de Vendas por Setor



Distribuição do Valor Total de Vendas em Porcentagem





RECOMENDAÇÕES

Insight: Tamanho da Empresa (Receita e Funcionários)

- **Proposta Recomendada:** Focar em empresas de médio porte.
- **Ação:** Segmentar a base de dados para identificar empresas de médio porte, com receita entre 1.000 e 8.000 milhões de dólares e número de funcionários entre 5.000 e 15.000, priorizando-as na prospecção.

Insight: Empresas Mais Novas

- **Proposta Recomendada:** Focar em empresas fundadas a partir de 1990.
- **Ação:** Identificar o tempo de atividade das empresas para traçar um perfil ideal de prospecção.

RECOMENDAÇÕES DETALHADAS



Insight: Tamanho da Empresa (Receita e Funcionários)

Proposta Recomendada: Focar em empresas de médio porte.

- **Ação:** Segmentar a base de dados para identificar empresas de médio porte, com receita entre 1.000 e 8.000 milhões de dólares e número de funcionários entre 5.000 e 15.000, priorizando-as na prospecção.
- **Estratégia:** Desenvolver campanhas de marketing específicas para atrair empresas de médio porte, destacando os benefícios e soluções que atendem às suas necessidades. Criar propostas de valor que ressoem com os desafios específicos dessas empresas, reforçando como nossos produtos ou serviços podem ajudá-las a alcançar seus objetivos. Focar nesse segmento pode resultar em um aumento significativo nas vendas e no fortalecimento da base de clientes.

Insight: Empresas Mais Novas

Proposta Recomendada: Focar em empresas fundadas a partir de 1990.

- **Ação:** Identificar o tempo de atividade das empresas para traçar um perfil ideal de prospecção.
- **Estratégia:** Focar a prospecção em empresas fundadas a partir de 1990, analisando suas principais demandas e como nossos produtos ou serviços podem atendê-las. Destacar inovações e soluções modernas que ressoem com sua mentalidade e necessidades. Esse foco pode atrair empresas mais dinâmicas e inovadoras, resultando em um aumento nas vendas e na construção de parcerias de longo prazo.



RECOMENDAÇÕES

Insight: Empresas Premium

- **Proposta Recomendada:** Manter e fortalecer o relacionamento com empresas 'premium'.
- **Ação:** Identificar as empresas 'premium' que geram uma parte significativa da receita total da empresa e garantir que elas recebam atenção especial.

inslght: Principais Setores das Empresas que Mais Geram Receita

- **Proposta Recomendada:** Focar em setores que mais contribuem para a receita da empresa.
- **Ação:** Identificar os setores que mais contribuem para gerar a receita da empresa e analisar suas características e necessidades.

RECOMENDAÇÕES DETALHADAS



Insight: Empresas Premium (Empresas que representam cerca de 30% da receita total)

Proposta Recomendada: Manter e fortalecer o relacionamento com empresas 'premium'.

- **Ação:** Identificar as empresas 'premium' que geram uma parte significativa da receita total da empresa e garantir que elas recebam atenção especial.
- **Estratégia:** Desenvolver estratégias específicas de fidelização para essas empresas, incluindo programas de recompensas, serviços personalizados e contato regular. Investir em manter um relacionamento forte e personalizado com essas empresas, dado seu valor estratégico e alto impacto na receita. Fortalecer esses relacionamentos pode garantir a continuidade das receitas e abrir portas para novas oportunidades de negócios.

Insight: Principais Setores das Empresas que Mais Geram Receita

Proposta Recomendada: Focar em setores que mais contribuem para a receita da empresa.

- **Ação:** Identificar os setores que mais contribuem para gerar a receita da empresa e analisar suas características e necessidades.
- **Estratégia:** Focar a prospecção em empresas desses setores, oferecendo produtos e soluções adaptados às suas demandas específicas. Desenvolver campanhas de marketing e vendas que destacam como nossos produtos atendem às necessidades desses setores, aumentando a eficácia e a taxa de sucesso das vendas. Essa abordagem direcionada pode resultar em um crescimento significativo da receita e na consolidação da empresa como líder nesses setores.

OBRIGADO PELA ATENÇÃO



TechSales Inc.